

|| 企業調査レポート ||

E・Jホールディングス

2153 東証プライム市場

[企業情報はこちら >>>](#)

2022年9月1日(木)

執筆：客員アナリスト

佐藤 譲

FISCO Ltd. Analyst **Yuzuru Sato**



FISCO Ltd.

<https://www.fisco.co.jp>

目次

■ 要約	01
1. 2022年5月期業績概要	01
2. 2023年5月期業績見通し	01
3. 長期ビジョンと中期経営計画の概要	01
4. 株主還元策	02
■ 会社概要	03
1. 会社沿革	03
2. 事業概要	04
3. 経営理念	06
■ 業績動向	07
1. 2022年5月期の業績概要	07
2. 受注、売上高の動向	08
3. 財務状況と経営指標	12
■ 今後の見通し	13
1. 2023年5月期の業績見通し	13
2. 長期ビジョン「E・J-Vision2030」	16
3. 第5次中期経営計画	18
■ 株主還元策	21

要約

防災・保全、環境、行政支援をコア・コンピタンスとして 成長を続ける建設コンサル企業

E・Jホールディングス<2153>は、総合建設コンサルタントの大手である。子会社の(株)エイト日本技術開発を中核会社として、公共事業等における企画から計画策定、調査、設計、施工管理や維持管理まですべての工程においてサービスを提供できることを強みとする。官公庁向けの受注構成比が8~9割を占め、海外では東南アジアやアフリカ等で実績を持つ。地方創生プロジェクトの企画・運営などにも携わっている。

1. 2022年5月期業績概要

2022年5月期の連結業績は、売上高で前期比6.8%増の36,668百万円、営業利益で同16.4%増の4,491百万円と期初計画(売上高35,000百万円、営業利益3,900百万円)を上回り、連続で過去最高を更新した。防災・減災対策、国土強靱化をテーマとした建設コンサルティング需要が旺盛で、売上高は6期連続の増収に、営業利益は増収効果と生産性向上により5期連続の増益となった。受注高は同7.7%減の34,074百万円と減少に転じたが、これは豊富な受注残の消化に人的リソースを振り向けたことが要因となった。期末受注残高は25,431百万円と同7.2%減となったものの、引き続き高水準を維持した。

2. 2023年5月期業績見通し

2023年5月期の売上高は前期比0.9%増の37,000百万円、営業利益は同2.4%増の4,600百万円と増収増益が続く見通し。受注高については重点6分野(自然災害リスク軽減、インフラメンテナンス、デジタル・インフラソリューション、環境・エネルギー、都市・地域再生、公共マネジメント)を中心に技術提案型案件の獲得に注力し、同5.7%増の36,000百万円を見込む。業務効率改善に向けたIT投資や人材投資、並びに事業拡大に向けた研究開発投資を行いながら、着実に収益を拡大していく方針である。

3. 長期ビジョンと中期経営計画の概要

同社は2021年7月に2030年度に向けた長期ビジョン「E・J-Vision2030」を策定し、「未来型社会インフラ創造グループ」へと脱皮し、ESG経営の推進によりSDGsに貢献しながら持続的な成長を目指す方針を打ち出した。その第1ステップとなる2025年5月期までの中期経営計画では、既存事業強化とサービス領域の拡充、多様化するニーズへの対応力の強化、環境変化に柔軟に対応できる経営基盤の構築の3点を基本方針として取り組み、4年間で約40億円のイノベーション投資を実行する計画となっている(M&A投資除く)。1年目の業績が計画を超過したことから、2025年5月期の業績目標を当初計画(売上高380億円、営業利益46億円)から、売上高385億円、営業利益48.5億円に上方修正しており、2031年5月期の業績目標(売上高500億円、営業利益60億円)達成に向け、今後も着実な成長が見込まれる。

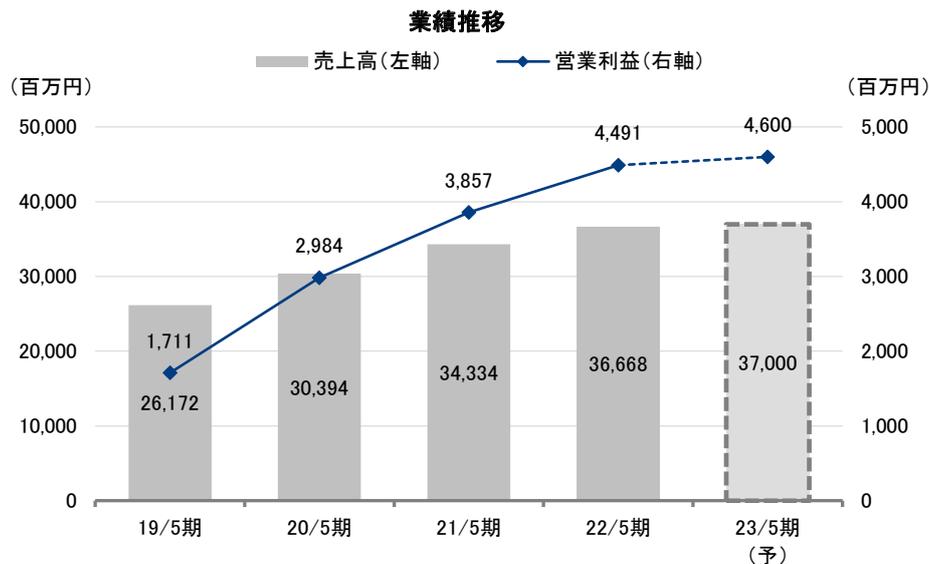
要約

4. 株主還元策

株主還元策として、配当金については安定かつ増配の継続を基本に、株主資本配当率（DOE）3%を目安として事業環境や利益水準、配当性向等を総合的に勘案して決定する。2023年5月期の1株当たり配当金は前期比7.0円増配の50.0円と6期連続の増配を予定している。DOEは2.6%の水準となり、2025年5月期に向けて3%の水準を目指す。また、株主優待制度も導入しており、毎年11月末の株主に対して保有株式数に応じてQUOカードを贈呈している（100株以上1,000株未満の場合は1,000円分）。

Key Points

- ・2022年5月期業績は豊富な受注残の消化が順調に進み、期初計画を上回る増収増益を達成
- ・国土強靱化対策等の公共事業の需要は堅調に推移、2023年5月期も増収増益が続く見通し
- ・未来型社会インフラ創造グループへの脱皮を図り、ESG経営を推進しサステナブルな社会の実現に貢献しながら長期的成長を目指す
- ・第5次中期経営計画は順調な滑り出し、2025年5月期の業績目標を小幅ながら上方修正



出所：決算短信よりフィスコ作成

会社概要

総合建設コンサルタントの大手で、 M&Aにより事業エリア・領域を拡大

1. 会社沿革

同社は2007年6月に、建設コンサルタント事業を主業務としていた(株)エイトコンサルタントと日本技術開発(株)が共同株式移転によって設立した持株会社である。その後は、2008年1月にエイトコンサルタントの計測機器レンタル事業を吸収分割により日本インフラマネジメント(株)に承継し、2009年6月には日本技術開発の建設コンサルタント事業等をエイトコンサルタントに承継している。承継の際に、エイトコンサルタントは社名をエイト日本技術開発に、日本技術開発は(株)EJ ビジネス・パートナーズにそれぞれ変更した(2015年5月にエイト日本技術開発がEJ ビジネス・パートナーズを吸収合併)。

2010年6月には株式交換にて、橋梁・構造物、都市ライフラインに特化した建設コンサルタント事業を行う(株)近代設計を子会社化し、2017年12月には北海道での事業拡大を目的に(株)北海道近代設計を新設分割により設立した。また、海外展開としてはエイト日本技術開発が2014年11月にタイのバンコクに駐在事務所を開設し、2020年8月に現地法人、EJEC (Thailand) Co.,Ltd. を設立した。

M&Aについても積極的に推進しており、2019年3月に岡山県内で建設コンサルタント事業を行う(株)アークコンサルタントを子会社化したほか、同年7月には九州エリアで発注者支援業務やインフラ管理業務を行う(株)アイ・デベロップ・コンサルタンツ、同年11月には兵庫県内を中心に建築に関する企画・計画・設計や耐震診断等を行う(株)二神建築事務所、並びに栃木県内でトップクラスの建設コンサルタント会社である(株)ダイミックをそれぞれ子会社化した。

会社沿革

年月	主な沿革
2007年 6月	(株)エイトコンサルタント及び日本技術開発(株)が、株式移転により親会社となるE・Jホールディングス(株)を設立。東京証券取引所第2部に上場。
2008年 1月	エイトコンサルタントにおける計測機器レンタル事業を、吸収分割により日本インフラマネジメント(株)に承継するとともに、エイトコンサルタントが保有する日本インフラマネジメントの株式を同社に承継。
2009年 6月	日本技術開発の建設コンサルタント事業等をエイトコンサルタントに承継し、(株)エイト日本技術開発に、日本技術開発は(株)EJ ビジネス・パートナーズに、それぞれ社名変更。
2010年 6月	株式交換により(株)近代設計を子会社化。
2015年 5月	エイト日本技術開発がEJ ビジネス・パートナーズを吸収合併。
2017年12月	近代設計が新設分割により(株)北海道近代設計を設立。
2018年 7月	東京証券取引所市場第1部に指定。
2019年 3月	(株)アークコンサルタントを完全子会社化
2019年 7月	(株)アイ・デベロップ・コンサルタンツを完全子会社化
2019年11月	(株)二神建築事務所と資本業務提携を締結し子会社化 (株)ダイミックを完全子会社化
2020年 8月	エイト日本技術開発がタイに現地法人、EJEC (Thailand) Co.,Ltd. 設立
2022年 4月	東京証券取引所プライム市場に移行

出所：ホームページ、有価証券報告書、ニュースリリースよりフィスコ作成

社会資本整備プロジェクトの企画・計画策定から調査・設計、 施工・運営管理まですべての工程をグループ内で提供できることが強み

2. 事業概要

同社グループは主に官公庁の公共事業等において、企画・構想から計画策定・事業化、調査・設計、工事施工管理、運営維持管理まで事業プロジェクトのすべての工程に関してワンストップでサービス提供できることを強みとしている。2022年5月末時点の連結対象子会社は12社で構成され（その他非連結子会社6社、持分法適用関連会社1社）、連結従業員数は1,686名（前期末比65名増）となっている。また、持分法適用関連会社の（株）演算工房（出資比率38.1%）は京都に本社を置き、主に建設・土木分野で用いる測量機器の制御・データ管理を行うためのソフトウェアを開発・提供している。

(1) 子会社の概要

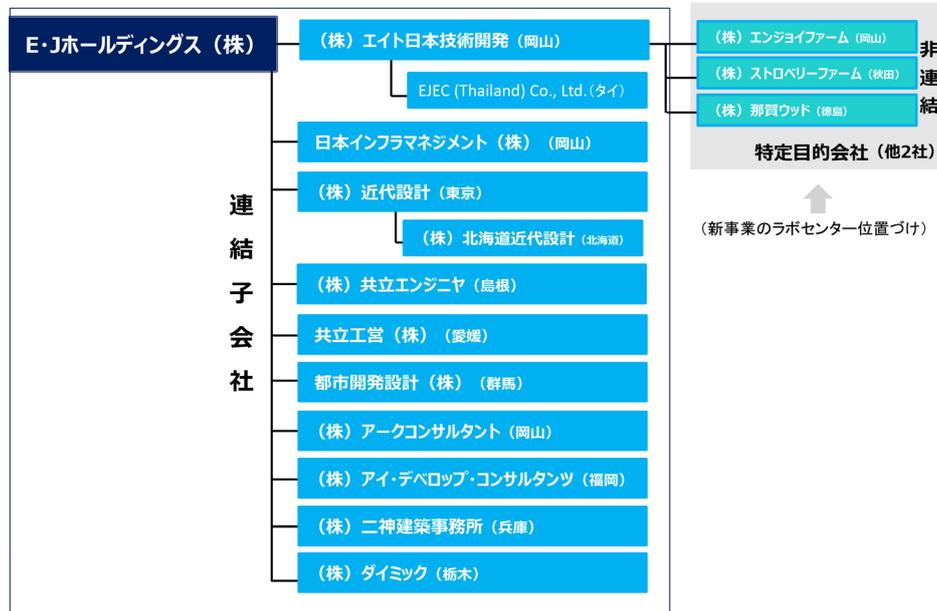
連結売上高の約7割を占める主力子会社のエイト日本技術開発では、企画・計画策定、調査・設計、点検、診断、マネジメント等の建設コンサルタント業務のほか、海外コンサルタント業務、観光農園やアグリビジネス等の地方創生につながる事業の開発等を行っている。

また、売上高の1割強を占める近代設計では、道路・橋梁の計画・設計及び施工管理やCM（コンストラクション・マネジメント）等の発注者支援業務等を展開しているほか、国土交通省が推進する無電柱化プロジェクト（計画・設計・調査・維持管理支援）の受注シェアで約2割と高い実績を持っていることが特徴となっている。無電柱化の方法はいくつかあるが、基本は地上に敷設されている電線や通信ケーブルを地下に移設する。この際、道路に埋設されているガス・水道管などと輻輳することになるため、各事業者との緊密な折衝・調整が求められ、そのノウハウが同社の競争力の源泉となっており、このノウハウはグループ会社でも共有している。

そのほか、日本インフラマネジメントでは測量、施工管理、技術者派遣、計測機器のレンタル販売業務等を、（株）共立エンジニア及び共立工営（株）では測量・地質調査・設計業務を、都市開発設計（株）では上下水道や道路等の計画策定、調査、設計業務を主に行っている。アークコンサルタント、アイ・デベロップ・コンサルタント、二神建築事務所及びダイミックについては前述のとおりだ。

会社概要

E・Jグループ会社の概要



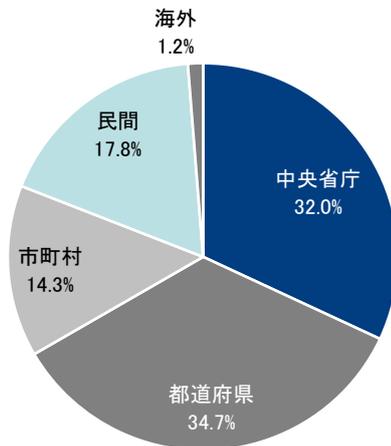
出所：決算説明資料より掲載

(2) 発注機関別・地域別受注構成比

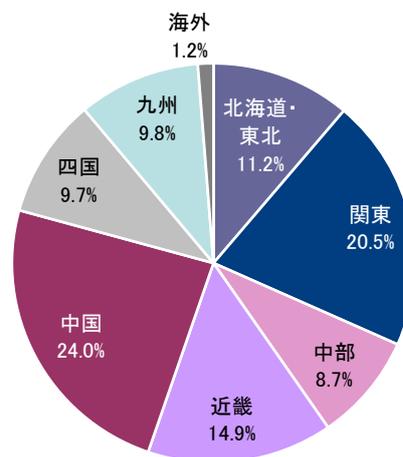
同社の受注高の8～9割は官公庁向けで占められており、そのなかでも道路・橋梁などの交通インフラや治水・治山など国土保全に関わる案件の比率が高いことが特徴である。2022年5月期では、国土交通省を中心とした中央省庁が32.0%、都道府県が34.7%、市町村が14.3%と官公庁だけで81.0%を占めており、民間企業が17.8%、海外が1.2%の構成となっている。民間企業についても大半はNEXCO等の高速道路運営管理会社向けとなっており、公共分野とも言える。海外については、アフリカやアジア地域における道路整備や治水・給水プロジェクト等の受注実績があり、(独法)国際協力機構(以下、JICA)を通じたODA案件が大半を占めている。また、地域別受注高構成比では、本社のある中国エリアが24.0%と最も高く、次いで関東エリアが20.5%、近畿エリアが14.9%となり3つの地域で約60%を占めている。

会社概要

発注機関別受注構成比(2022年5月期)



地域別受注構成比(2022年5月期)



出所：同社提供資料よりフィスコ作成

受注プロジェクトについては1年以内に終わる案件がほとんどだが、工期が複数に分割されているもので継続受注した場合は、トータルで3～4年の長期にわたるプロジェクトもある。また、官公庁案件については売上の検収時期が3月に集中する傾向にあることから、売上高の6～7割が第4四半期(3月～5月)に集中する。このため、第3四半期までは例年損失を計上する季節要因がある点には留意する必要がある。

3. 経営理念

同社グループの使命(ミッション)は、「地球環境にやさしい優れた技術力と判断力で、真に豊かな社会づくりに貢献する」こととしている。また、経営ビジョンとしては、持続的成長と企業価値向上を追い続ける、「わが国第1級のインフラ・ソリューション・コンサルタントグループ」を目指すことを掲げている。

経営ビジョンの実現を目指すため、同社はイノベーション※1、プロフェッショナリズム※2、誠実※3、チームワーク※4といった4つの観点から行動規範を規定し、事業活動を行っている。

- ※1 イノベーション：社会や環境の変化を見極め、あらゆるインフラ分野の課題解決を目指し、グローバルからローカルまで)な思考で行動する。
- ※2 プロフェッショナリズム：多様で高度なニーズに的確に応えることのできる優れた技術と豊かな感性、誠実な人格を有するプロフェッショナル集団として、人材価値、企業価値を高めるため、自己研鑽に努める。
- ※3 誠実：関連法令ばかりでなく、企業倫理～職業倫理も遵守し、公正・中立的な立場で社会的責任を遂行する。
- ※4 チームワーク：わが国第1級のインフラ・ソリューション・コンサルタントグループとしての自覚を持ち、常に高い目標を掲げ、その実現に向けてグループの総力で挑戦する。

業績動向

2022年5月期業績は豊富な受注残の消化が順調に進み、 期初計画を上回る増収増益を達成

1. 2022年5月期の業績概要

2022年5月期の連結業績は、売上高で前期比6.8%増の36,668百万円、営業利益で同16.4%増の4,491百万円、経常利益で同16.1%増の4,706百万円、親会社株主に帰属する当期純利益で同12.1%増の3,121百万円となり、いずれも期初会社計画を上回り、過去最高を更新した。売上高は、営業利益は6期連続増収増益、経常利益と親会社株主に帰属する当期純利益も5期連続の増益となり、売上高営業利益率も12.3%と過去最高水準を更新した。

2022年5月期業績（連結）

（単位：百万円）

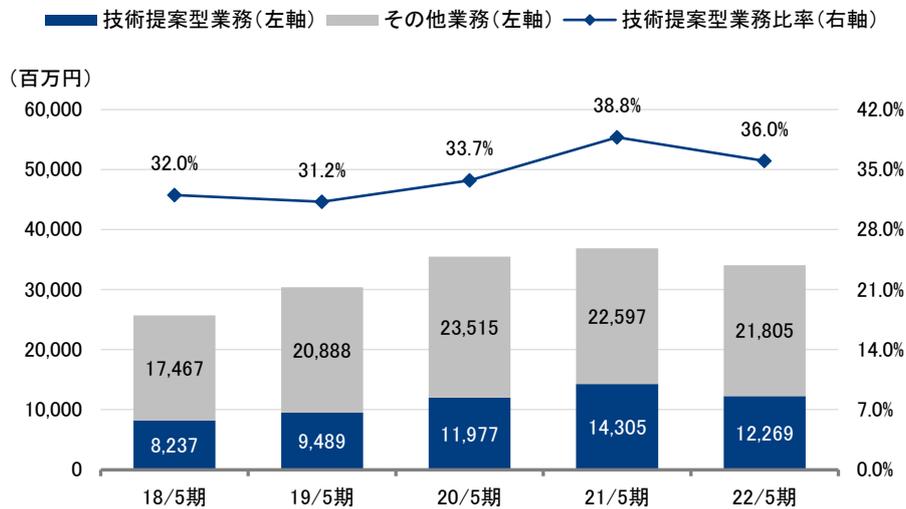
	21/5期		会社計画	22/5期			
	実績	売上比		実績	売上比	前期比	計画比
受注高	36,902	107.5%	35,000	34,074	92.9%	-7.7%	-2.6%
売上高	34,334	-	35,000	36,668	-	6.8%	4.8%
売上原価	22,933	66.8%	23,450	24,465	66.7%	6.7%	4.3%
販管費	7,543	22.0%	7,650	7,711	21.0%	2.2%	0.8%
営業利益	3,857	11.2%	3,900	4,491	12.3%	16.4%	15.2%
経常利益	4,054	11.8%	4,100	4,706	12.8%	16.1%	14.8%
親会社株主に帰属する 当期純利益	2,784	8.1%	2,800	3,121	8.5%	12.1%	11.5%

出所：決算短信よりフィスコ作成

受注高は前期比7.7%減の34,074百万円と4期ぶりに減少に転じた。受注残の消化に人的リソースを優先して振り向けたことや、2021年5月期に国土強靱化のための5ヶ年加速化対策事業にかかる先行受注分約15億円が含まれていたこと、自治体予算が新型コロナウイルス感染症対策に振り向けられたことなどが要因だ。特に、技術提案型業務についてはリソースが限られるなかで提出件数が同15.4%減の1,037件にとどまり、受注高も同14.2%減の12,269百万円と落ち込んだ。なお、期末受注残高は前期末比7.2%減の25,431百万円と減少に転じたが、売上高の約8ヶ月分と引き続き高水準となった。

業績動向

受注高の内訳と受注単価の推移



出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

売上高は新型コロナウイルス感染症拡大（以下、コロナ禍）の影響もほとんどなく、受注残高の消化が順調に進んだことにより、期初会社計画に対して4.8%上回って着地した。売上原価率は期初計画で67.0%とやや保守的に立てていたが、生産性の改善等により前期比0.1ポイント低下の66.7%となった。また、販管費は人件費の増加があったものの、DX推進による業務効率の向上に取り組んだことで同2.2%の増加に抑え、販管費率は同1.0ポイント低下の21.0%となった。この結果、営業利益率は同1.1ポイント上昇の12.3%と5期連続で上昇し、過去最高水準を更新した（2017年5月期は5.5%）。なお、2022年5月期より収益認識会計基準等を適用したことに伴い、従来会計基準と比較して売上高で337百万円、売上原価で277百万円、営業利益及び経常利益で60百万円それぞれ増加した。

受注は中央省庁、市町村向けが減少、売上高は民間向けが2ケタ増に

2. 受注、売上高の動向

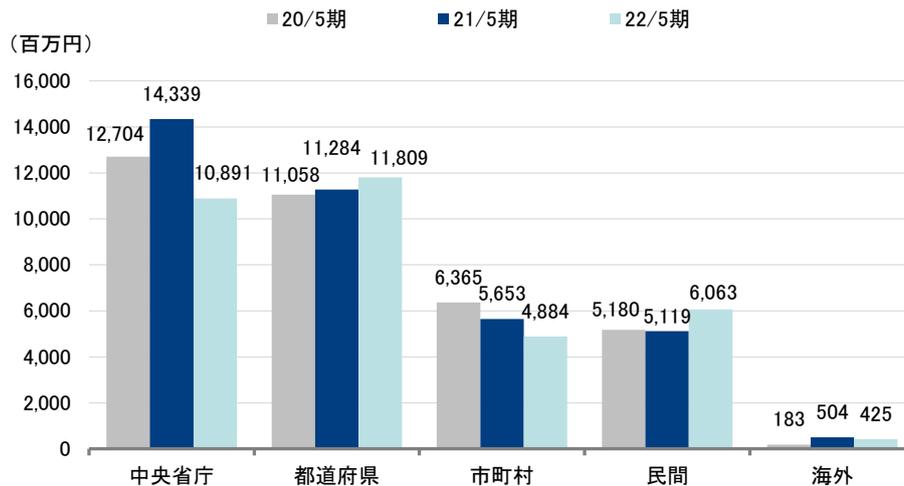
(1) 受注高の動向

2022年5月期の受注高は前期比7.7%減の34,074百万円となった。発注機関別の増減率で見ると、中央省庁が同24.1%減、市町村が同13.6%減、海外が同15.6%減と減少した一方で、都道府県が同4.7%増、民間が同18.4%増と増加した。中央省庁向けは、前期に自然災害の増加に伴う補正予算が組まれた影響で多くのプロジェクトを受注し、受注残高が積み上がったことから、2022年5月期はこれら受注残の消化を優先して、選別受注を行ったことが減少要因となった。また、市町村向けに関しては、前年度に引き続き自治体の予算がコロナ対策に振り向けられた影響が出た。海外についてもコロナ禍の影響でJICAのプロジェクトの動きが鈍く減少に転じている。一方、民間向け（主に高速道路会社）に関しては、老朽化した高速道路の点検業務や耐震補強設計業務を中心に2ケタ増となり、2期ぶりに過去最高を更新した。都道府県向けについても過去最高を連続更新した。

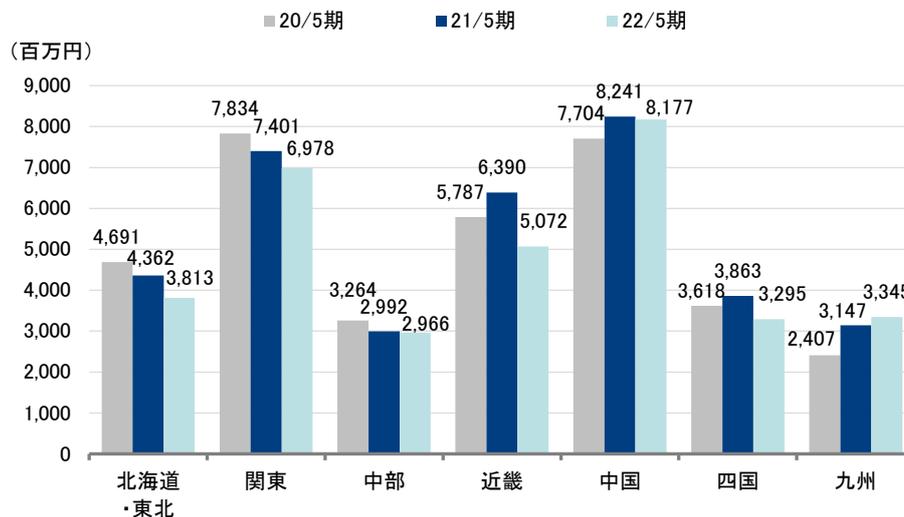
E・Jホールディングス | 2022年9月1日(木)
 2153 東証プライム市場 | <https://www.ej-hds.co.jp/ir/>

業績動向

地域別受注状況を見ると、九州が前期比 6.3% 増と唯一増加し、その他の地域は減少した。このうち、北海道・東北、関東、中部地域については 2020 年 5 月期をピークに 2 期連続の減少となり、近畿、中国、四国地域についても 2021 年 5 月期をピークに減少に転じた。

発注機関別受注高推移


出所：同社提供資料よりフィスコ作成

国内地域別受注高推移


出所：同社提供資料よりフィスコ作成

業績動向

なお、重点分野の受注状況については、環境・エネルギー、自然災害リスク軽減、都市・地域再生、インフラマネジメント、情報・通信の5つに分類していたが、2022年5月期より分類を6つに再編成した。インフラマネジメントをインフラメンテナンス、公共マネジメントに分け、情報・通信をデジタル・インフラソリューションに改称した。重点6分野の受注額は合計で前期比3.8%減の20,491百万円と減少したものの、全体に占める比率は前期の57.7%から60.1%と上昇傾向が続いた。分野別では、環境・エネルギー、自然災害リスク軽減をテーマとした受注が減少した一方で、都市・地域再生やデジタル・インフラソリューション分野については増加した。また、インフラメンテナンス関連なども民間向け等を中心に増加したと見られる。

重点分野の受注状況

(単位：百万円)

	20/5期 実績	21/5期 実績
環境・エネルギー	1,524	2,644
自然災害リスク軽減	7,262	8,531
都市・地域再生	1,209	1,120
インフラマネジメント	7,997	8,601
情報・通信	279	401
合計	18,271	21,297
重点分野比率	51.5%	57.7%

(単位：百万円)

	22/5期		23/5期	
	実績	前期比	予想	前期比
環境・エネルギー	2,281	-13.7%	2,485	8.9%
自然災害リスク軽減	4,944	-42.0%	5,201	5.2%
都市・地域再生	1,600	42.9%	1,936	21.0%
インフラメンテナンス	4,550	-	4,704	3.4%
公共マネジメント	6,173	-	6,614	7.1%
デジタル・インフラソリューション	943	135.2%	1,120	18.8%
合計	20,491	-3.8%	22,060	7.7%
重点分野比率	60.1%		61.3%	

出所：同社提供資料よりフィスコ作成

業績動向

新重点6分野

環境・エネルギー	グリーンインフラ推進、資源循環（産業廃棄物処理・活用）、再生可能エネルギー等
自然災害リスク軽減	国土強靱化対応、防災・減災対策、BCP等
都市・地域再生	スーパーシティ、スマートシティ、都市再生・地域活性化、まちのリニューアル等
インフラメンテナンス	インフラ施設長寿命化及び点検・診断の高度化
公共マネジメント	CM/PM等発注者支援、PPP/PFI、インフラ施設管理等
デジタル・インフラソリューション	BIM/CIM※推進、調査・点検等へのロボット・AI活用、IoTを活用した災害情報システム等

※ BIM (Building Information Modeling) は、コンピューター上に作成した3次元の建物のデジタルモデルによって、建築プロジェクトの業務効率化等に寄与するワークフローのこと。コストや仕上げ、管理情報などの属性データを追加した建築物のデータベースを、建築の設計、施工から維持管理までのあらゆる工程で情報共有・活用するためのソリューションである。公共事業等のコスト低減を目的に国土交通省で CIM と合わせたガイドラインを策定している。CIM (Construction Information Modeling/Management) は、建設プロジェクトにおいて計画、調査、設計段階から3次元モデルを導入し、一連の建設生産システムの効率化・高度化を図ることを目的とした IT システムのこと。その後の施工、維持管理の各段階においても3次元モデルを連携・発展させて事業全体にわたる関係者間の情報共有が容易となる。

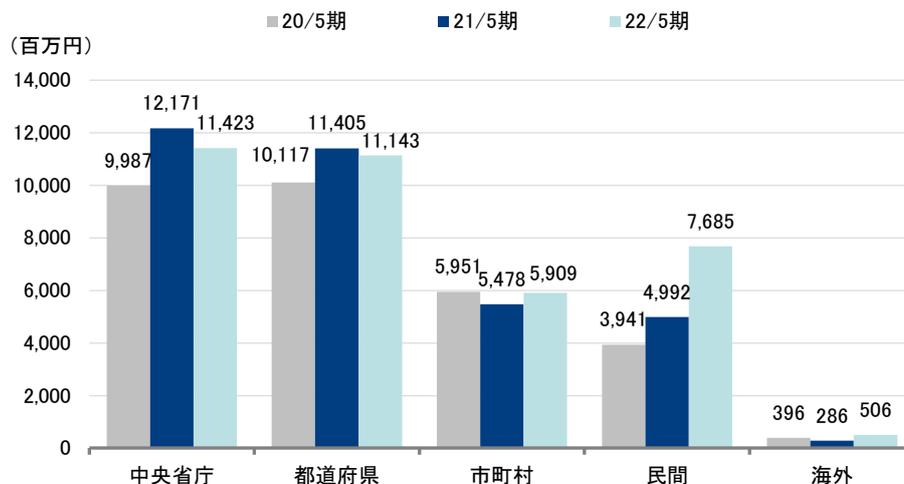
出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

(2) 売上高の動向

売上高を発注機関別で見ると、中央省庁が前期比 6.1% 減、都道府県が同 2.3% 減となったものの、市町村が同 7.9% 増、民間が同 54.0% 増、海外が同 77.0% 増とそれぞれ伸長した。官公庁合計では同 2.0% 減の 28,475 百万円となり、民間向けの大幅伸長により全体で増収を維持した格好だ。海外向けについては 2021 年 5 月期がコロナ禍の影響で低水準だったこともあり増収となったが、水準的にはまだコロナ禍前の水準までには戻り切っていない。

地域別の売上状況を見ると、北海道・東北が前期比 12.4% 減、中国が同 2.4% 減、九州が同 1.5% 減とそれぞれ過去最高を更新した 2021 年 5 月期から減収に転じたものの、関東が同 3.7% 増、中部が同 20.4% 増、近畿が同 34.2% 増、四国が同 9.6% 増とそれぞれ豊富な受注残を背景に増収基調が続ぎ、過去最高を更新した。

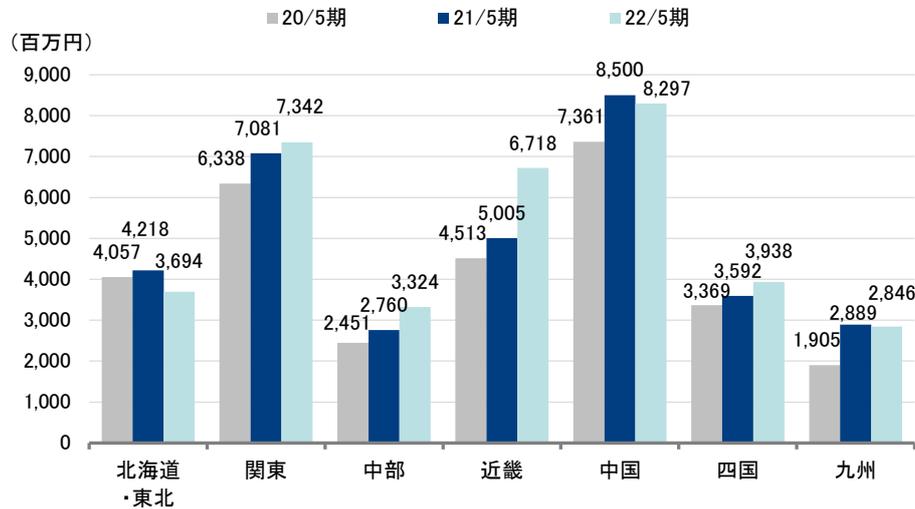
発注機関別売上高推移



出所：同社提供資料よりフィスコ作成

業績動向

国内地域別売上高推移



出所：同社提供資料よりフィスコ作成

自己資本比率は 70% 台まで上昇、財務内容は良好

3. 財務状況と経営指標

2022年5月期末の財務状況を見ると、資産合計は前期末比1,727百万円増加の39,240百万円となった。主な増減要因を見ると、流動資産では現金及び預金が885百万円減少した一方で、期末にかけて売上が膨らんだことにより受取手形及び売掛金、契約資産が同1,493百万円増加したほか、たな卸資産が394百万円増加した。固定資産では、有形固定資産が40百万円、投資その他資産が546百万円それぞれ増加し、のれんが125百万円減少した。

負債合計は前期末比319百万円減少の11,696百万円となった。業務未払金及び未払金が483百万円増加した一方で、有利子負債が356百万円、未払消費税等が315百万円、未成業務受入金及び契約負債が342百万円それぞれ減少した。また、純資産合計は前期末比2,047百万円増加の27,544百万円となった。収益拡大に伴い利益剰余金が2,457百万円増加し、自己株式の取得等により自己株式が383百万円増加（減少要因）した。

経営指標を見ると、経営の安全性を示す自己資本比率は収益拡大に伴い、前期末の68.0%から70.2%に上昇した。また、有利子負債依存度も2.5%から1.5%に低下するなど、財務基盤は一段と強化されたと言える。一方、収益性についてもROAが12.3%、ROEが11.8%、売上高営業利益率が12.3%とそれぞれ連続で10%以上を維持した。ここ数年、付加価値の高い技術提案型業務を強化してきたことや、業務の平準化による生産性向上などに取り組んできたことが収益の拡大と収益性の向上につながったものと評価される。

業績動向

連結貸借対照表

(単位：百万円)

	19/5期	20/5期	21/5期	22/5期	増減額
流動資産	16,417	20,580	26,480	27,683	1,203
(現金及び預金)	10,884	14,138	18,975	18,090	-885
固定資産	10,313	10,604	11,032	11,556	524
資産合計	26,731	31,185	37,513	39,240	1,727
負債合計	8,582	10,860	12,015	11,696	-319
(有利子負債)	523	1,324	927	571	-356
純資産合計	18,149	20,324	25,497	27,544	2,047
<安全性>					
自己資本比率	67.9%	65.2%	68.0%	70.2%	2.2pt
有利子負債依存度	2.0%	4.2%	2.5%	1.5%	-1.0pt
<収益性>					
ROA (総資産経常利益率)	6.6%	11.1%	11.8%	12.3%	0.5pt
ROE (自己資本利益率)	7.4%	10.5%	12.2%	11.8%	-0.4pt
売上高営業利益率	6.5%	9.8%	11.2%	12.3%	1.1pt

出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 今後の見通し

国土強靱化対策等の公共事業の需要は堅調に推移、 2023年5月期も増収増益が続く見通し

1. 2023年5月期の業績見通し

2023年5月期の連結業績は売上高で前期比0.9%増の37,000百万円、営業利益で同2.4%増の4,600百万円、経常利益で同2.0%増の4,800百万円、親会社株主に帰属する当期純利益で同2.5%増の3,200百万円と増収増益が続き、受注高についても同5.7%増の36,000百万円と増加に転じる見通しとなっている。

今後の見通し

2023年5月期業績見通し(連結)

(単位: 百万円)

	22/5期		23/5期		
	実績	売上比	会社計画	売上比	前期比
受注高	34,074	92.9%	36,000	97.3%	5.7%
売上高	36,668	-	37,000	-	0.9%
売上原価	24,465	66.7%	24,650	66.6%	0.8%
販管費	7,711	21.0%	7,750	20.9%	0.5%
営業利益	4,491	12.3%	4,600	12.4%	2.4%
経常利益	4,706	12.8%	4,800	13.0%	2.0%
親会社株主に帰属する当期純利益	3,121	8.5%	3,200	8.6%	2.5%
1株当たり利益(円)	197.46		202.43		

出所: 決算短信、決算説明会資料よりフィスコ作成

2023年5月期の重点施策としては2022年5月期に引き続き、以下の5点に取り組む方針としている。

- 6つの重点分野(自然災害リスク軽減、インフラメンテナンス、デジタル・インフラソリューション、環境・エネルギー、都市・地域再生、公共マネジメント)の技術の高度化・融合により、既存事業の強化と案件創出型営業の強化を推進
- 未来型社会インフラ創造領域への事業展開を見据えながら、次世代基幹技術の開発を促進
- ウィズコロナ・アフターコロナにおける働き方改革とDXを取り入れたバリューチェーン改革の推進
- 優秀な人材の確保や育成を図るための取り組みの推進
- リスク管理とグループガバナンスの強化

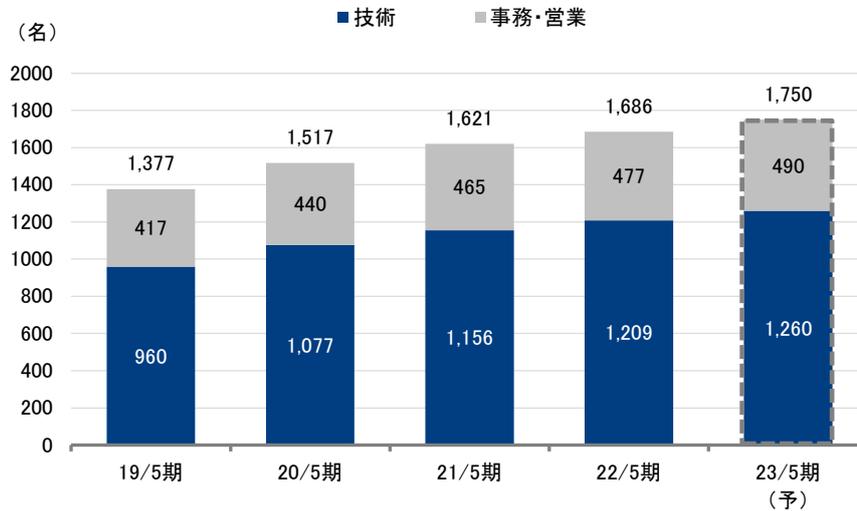
前提となる事業環境について、国内では2022年度の公共事業の当初予算が6.1兆円と前年度並みの水準となっており、これに2021年1月よりスタートした防災・減災、国土強靱化のための5ヶ年加速化対策予算(総額15兆円)が加わるため、中央省庁からの需要は堅調な推移を見込んでいる。一方、地方自治体の予算はコロナ対策に振り向けられることから、前年度比で約15%減を想定している。コロナ禍の影響が懸念点ではあるものの、国内については全国規模の緊急事態宣言が再度発出されない限り影響は限定的と見ている。海外については移動制限や隔離政策の実施による業務遅延リスクが残るものの、全体業績に与える影響は軽微と考えられる。

こうした環境下において、2023年5月期の受注高は前期比5.7%増の36,000百万円を計画している。需要が引き続き旺盛で前期末に受注残もある程度消化されたことで、新規受注獲得に向け人的リソースを振り向けることが可能になったためだ。一方、売上高については、受注残の早期進捗に取り組むなかで労働時間規制等も考慮して最低限、増収を確保する計画である。業務が順調に進捗すれば2022年5月期と同様に上振れする可能性は十分ある。

売上原価率は前期比0.1ポイント低下の66.6%を計画している。引き続き業務の平準化等による生産性向上に取り組むことで若干の改善を見込む。一方、販管費については同0.5%増と微増にとどまる見通し。業務効率改善に向けたIT投資や、人材強化に伴う人件費、研修費の増加、今後の事業拡大に向けた研究開発費の増加(同100百万円増の200百万円)などを見込んでいる。人員の採用は前期と同様のペースで進め、2023年5月期末の従業員数で前期末比64名増の1,750名、うち技術職で同51名増の1,260名を予定している。

今後の見通し

従業員数の推移



出所：同社提供資料よりフィスコ作成

発注者機関別の受注計画を見ると、中央省庁が前期比 12.0% 増、都道府県が同 1.6% 増、市町村が同 2.4% 増、民間が同 1.0% 減、海外が同 88.2% 増となっており、前期に伸長した民間を除く各機関で増加見込みとなっている。また、技術提案型業務は同 18.0% 増の 14,475 百万円と 2 期ぶりに過去最高を更新し、受注高全体に占める構成比も 40.2% まで上昇する見通しだ。

一方、売上高については、中央省庁が同 0.7% 増、都道府県が同 0.5% 増、市町村が同 1.5% 増、民間が同 0.2% 増、海外が同 18.6% 増といずれも増加見込みとなっている。海外はコロナ禍の影響でプロジェクトが延伸となるリスクも想定されるが、保守的に見積もっている国内売上の伸びでカバーできると弊社では見ている。

発注機関別受注高

(単位：百万円)

	19/5期	20/5期	21/5期	22/5期	23/5期(予)	前期比
中央省庁	9,799	12,704	14,339	10,891	12,200	12.0%
都道府県	10,702	11,058	11,284	11,809	12,000	1.6%
市町村	5,976	6,365	5,653	4,884	5,000	2.4%
民間	3,311	5,180	5,119	6,063	6,000	-1.0%
海外	587	183	504	425	800	88.2%
合計	30,377	35,492	36,902	34,074	36,000	5.6%

出所：同社提供資料よりフィスコ作成

今後の見通し

発注機関別売上高

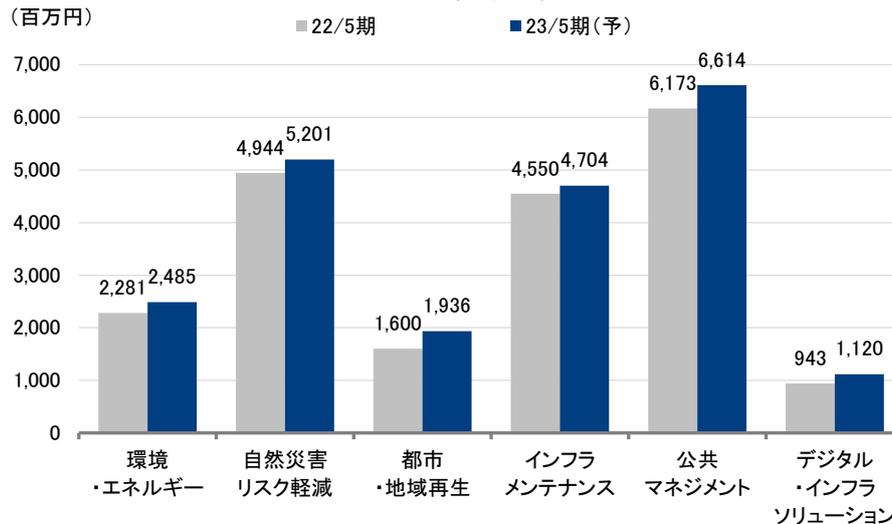
(単位：百万円)

	19/5期	20/5期	21/5期	22/5期	23/5期(予)	前期比
中央省庁	8,053	9,987	12,171	11,423	11,500	0.7%
都道府県	9,540	10,117	11,405	11,143	11,200	0.5%
市町村	4,980	5,951	5,478	5,909	6,000	1.5%
民間	3,002	3,941	4,992	7,685	7,700	0.2%
海外	595	396	286	506	600	18.6%
合計	26,172	30,394	34,334	36,668	37,000	0.9%

出所：同社提供資料よりフィスコ作成

なお、重点6分野の受注高は前期比7.7%増の22,060百万円となり、受注高全体に占める比率は前期の60.1%から61.3%とさらに上昇する見通し。すべての分野で受注増を計画しており、なかでも都市・地域再生が同21.0%増、デジタル・インフラソリューションが同18.8%増と2ケタ成長を見込んでいる。

重点6分野の受注高



出所：同社提供資料よりフィスコ作成

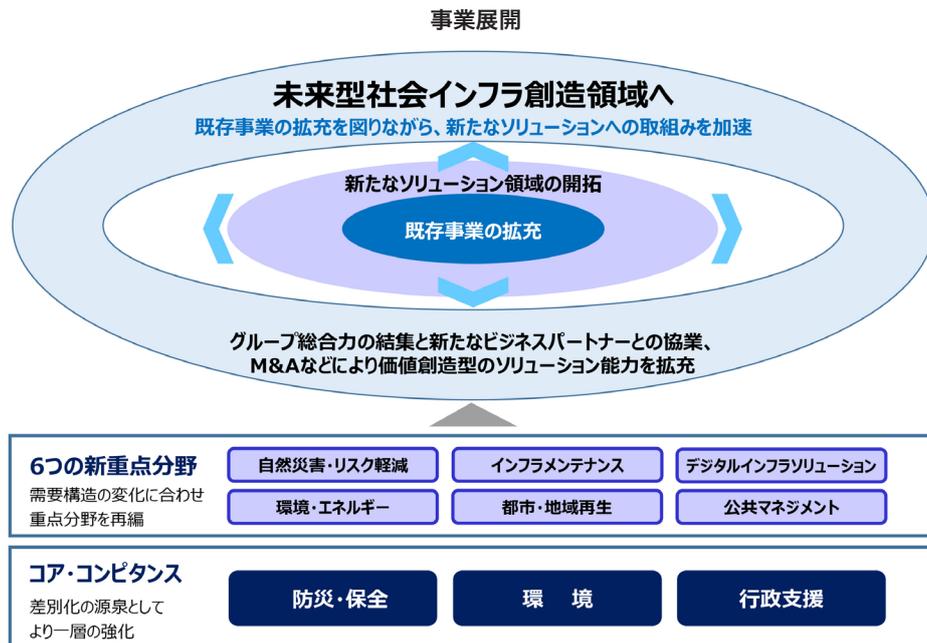
未来型社会インフラ創造グループへの脱皮を図り、ESG経営を推進しサステナブルな社会の実現に貢献しながら長期的成長を目指す

2. 長期ビジョン「E・J-Vision2030」

同社は2021年7月に2031年5月期までの長期ビジョン「E・J-Vision2030」と、それを実現していくための第1ステップとなる第5次中期経営計画「E・J-Plan2024」（2022年5月期～2025年5月期）を発表した。コロナ禍を契機に社会資本の在り方や質が変わり、同社が属する建設コンサルタント業界においてもその役割の変化が予想されること、また、サステナブルな社会の実現に向けた関心が高まるなかで、企業経営にとって「ESG的視点」がより重要になってきたことを踏まえた内容となっている。

今後の見通し

長期ビジョンでは、ESG 経営における基本方針として「環境負荷軽減対応の強化」「持続可能でレジリエントな社会づくりへの貢献」「ダイバーシティ経営の実践」「最適な体制構築のためのガバナンス強化」の4つを掲げ、未来型社会インフラ創造グループへの脱皮(課題解決型から価値創造型企業へ)を目指す。そして「防災・保全」「環境」「行政支援」という3つのコア・コンピタンスをより一層強化し、6つの重点分野に注力すべくグループ総合力の結集を図るとともに、新たなビジネスパートナーとの協業、M&Aなどを推進することで、新たなソリューション領域の開拓を進め、長期的な成長を目指す。

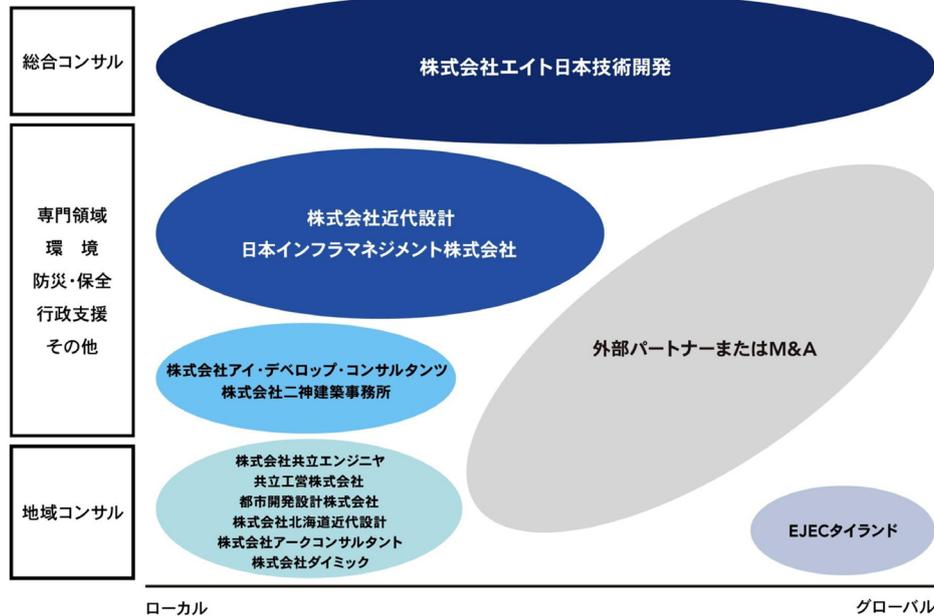


出所：決算説明資料より掲載

業績目標としては2031年5月期に売上高500億円、営業利益60億円、親会社株主に帰属する当期純利益で40億円、ROE10%以上を設定した。M&Aについては国内外で検討を進めている。国内についてはシェアが低い地域での売上拡大、並びに技術領域の補完と人材確保を目的とするものとなる。地域的には、九州、北陸、北海道などの優先度が高いが、そのほかの地域についてもシナジーが見込める案件であれば前向きに検討していく方針で、効率性の観点から年間売上規模で5億円超の企業が対象となる。一方、海外については現地の建設コンサルタント企業を対象に検討している。同社が持つ高度な技術力・コンサルティング力と現地企業が持つネットワークを融合することで海外事業を拡大し、10年後に海外売上高50億円、売上比率で10%を目指す。まずは、海外事業を拡大していくためのマネジメント人材を育成して事業基盤を強化する考えだ。

今後の見通し

グループ各社の役割と連携



出所：決算説明資料より掲載

第5次中期経営計画は順調に滑り出し、 2025年5月期の業績目標を小幅ながら上方修正

3. 第5次中期経営計画

2022年5月期からスタートする第5次中期経営計画「E・J-Plan2024」では、「革新・進化のための基盤整備」をテーマに掲げ、長期ビジョンの実現に向けた基盤構築に取り組む期間と位置付けている。基本方針としては、1) 既存事業強化とサービス領域の拡充、2) 多様化するニーズへの対応力の強化、3) 環境変化に柔軟に対応できる経営基盤の構築の3点を掲げ、5つのテーマ（イノベーションを生み出す体制構築、デジタルトランスフォーメーション、人材開発・育成と働き方改革、グローバル経営体制の再構築、ESG経営の推進とSDGs目標達成）に取り組む。

(1) 基本方針

1) 既存事業強化とサービス領域の拡充

a) 最先端技術を取り入れ、国土強靱化、老朽化するインフラ施設のメンテナンス、環境に配慮したサステナブルな社会インフラの整備、CM（発注者支援）等の行政支援のサービスを深化し、重点課題として取り組んでいく。具体的な取り組み例としては、AR（拡張現実）を使った計画橋梁の3次元モデルを作成し、現地での風景に重ね合わせて見ることで、計画橋梁完成後の状況を確認し、計画の妥当性や問題点の早期発見につながるものがある。また、無電柱化事業では地下埋設状況の把握のためのレーダー探査や、BIM/CIMによる3Dモデルを作成することで設計精度や業務効率化の向上、並びに計画協議や住民説明会においても視覚的な理解向上が進み、協議の円滑化に寄与している。

E・Jホールディングス | 2022年9月1日(木)
 2153 東証プライム市場 | <https://www.ej-hds.co.jp/ir/>

今後の見通し

b) 3つのコア・コンピタンス（防災・保全、環境、行政支援）を基盤にした6つの重点分野により、今後成長が想定される事業領域の拡大、変革を図る。

c) 経済発展とともにインフラ整備市場が拡大する東南アジアを中心に、M&Aも含め海外事業基盤の再構築を図り、JICAを通じたプロジェクトだけでなく現地での直接受注を拡大し、2025年5月期に売上高10億円を目指す。

d) 研究開発、デジタル機材等への積極的な投資によりDX推進を加速し、競合に対して競争優位性を確保する。また、実際のDX推進に当たっては、グループ会社ごとの取り組みを進めるとともに、エイト日本技術開発によるモデルケースをグループに展開していく。そのための組織として、2021年6月にEJイノベーション技術センターを設立した（災害リスク研究センターを発展的に改編）。

2) 多様化するニーズへの対応力の強化

a) データ、情報資産、ICT技術を活用した新商品、新サービスを開発する。

b) 既存の農林事業を生かした地域課題解決ビジネスを深化させる（BtoBtoCなど）。地方課題解決ビジネスに関しては、2012年以降に、秋田県・岡山県・徳島県において現地の地方公共団体や企業等との共同出資により、アグリ事業における6次産業化に取り組んでいる。秋田県の（株）ストロベリーファームでは希少品種である夏イチゴの「なつあかり」の栽培を行い、全国の洋菓子店やレストラン等に年間約4トンを販売し、売上高は年間1千万円を超える規模まで成長している。2021年からは現地の生産農家に対して生産技術の移転も始めており、自社生産と合わせて年間1億円の売上を目指す。

岡山県の（株）エンジョイファームでは、農園での青果物の栽培や食育農作業の体験施設「水車の里フルーツトピア」について、2013年4月から運営管理業務を自治体から受託（契約期間は2022年度まで）している。徳島県の（株）那賀ウッドでは、木材利活用推進・地域振興事業の一環として、徳島県産の品質の高い木粉を用いて公共施設のウッドテーブルやウッドデッキの製作に利用しているほか、簡易トイレや団扇、インテリア製品の材料並びに木工加工製品としても販売している。2022年2月には農林水産省及び消費者庁、環境省が主催する「サステナアワード2021」*において、同社の「木づかいと木育てで持続可能な林業地域づくり」の取り組みが評価され、みどりの食料システム推進賞を受賞した。秋田県や徳島県でのビジネスについては収益化した段階で、地元企業等に株式を売却していく予定だが、収益化までにはまだ時間がかかる見通しとなっている。

* サステナアワード2021では、SDGsゴール12「つくる責任 つかう責任」を踏まえ、食や農林水産業に関わる持続可能なサービス・商品を扱う地域・生産者・事業者の取組を広く国内外に発信していくことを目的として、サステナブルな取組を分かりやすく紹介する動画を2021年に募集し、92作品の応募の中から有識者による審査を経て各賞の受賞を発表した。

c) グリーンインフラ、スマートシティ、物流・ロジスティクス推進等未来型社会インフラへの知見・ノウハウ・技術を獲得し、新たなインフラニーズに取り組む。

d) 新規事業・技術力強化に必要なアライアンス・M&Aを積極的に行う。

今後の見通し

3) 環境変化に柔軟に対応できる経営基盤の構築

a) DX推進の一環として、基幹システムの刷新をはじめとするICT技術の活用により、社内のバリューチェーンを大幅に進化させ、業務の効率化・生産性の向上・成果品質の確保を図る。

b) グループ総合力を結集し、さらなる企業価値向上を目指す。同社では柔軟で強固なグループ経営の実現に向けた具体的な取り組みとして、グループ各社の経営陣による定期的なグループ経営会議や担当者レベルでのグループ連絡会議グループリスク管理委員会、サステナビリティ推進委員会を定期的に開催している。

c) サテライトオフィスやテレワークを活用した多様な働き方を実践し、ダイバーシティを尊重した職場づくりとグループのブランド力強化を行う。具体的な取り組みとして、2022年8月よりエイト日本技術開発の東京本社に在籍する技術者約50名を大宮市(埼玉県)に新設したサテライトオフィスに移し、全社展開の第一歩として、ハイブリッドワーク(テレワークと通常出社を併用する勤務形態)の試行に着手する。同取り組みはBCP対策としての側面もある。また、健康経営の推進により、職員の意欲向上や定着支援、女性活躍の促進に向けた人財確保・定着支援に取り組んでいる。

d) イノベーションやマネジメント人財育成の強化を目的とした「企業内学校」※を2021年6月に創設し、OJTでは身につかない基礎及び応用技術力の向上、業務上のノウハウや暗黙知の伝承、またこれらによる生産性・品質の底上げ、スター技術者の育成等により、グループ全体の技術力向上・人的資源の拡充に取り組んでいく。

※ 初年度はエイト日本技術開発の社員を対象に、会社OBや大学教授などを講師に招いて各種講座を開設(オンライン受講)。2023年5月期は受講対象者をグループ全社に拡大した。

e) リスクマネジメント・内部統制の強化はもとより、コーポレートガバナンス・コードを踏まえた強固なガバナンス体制の構築と経営の透明性向上により、株主・投資家との信頼関係を醸成する。また、気候変動リスクへの取り組みとして、2022年5月に「サステナビリティ推進委員会」を設置したほか、TCFD(気候関連財務情報開示タスクフォース)への賛同を表明し、TCFD提言に沿った今後の具体的な取り組み内容について同社ホームページに開示している。CO₂排出量の削減に関しては2024年5月期から具体的な取り組みを開始する。主に、保有する自動車を2030年度までにガソリン車からハイブリッド自動車または電気自動車にすべて入れ替えるほか、すべての事業所の電力契約を再生可能エネルギー電力に切り替えていく。

(2) 経営数値目標

中期経営計画の経営数値目標に関しては、初年度となる2022年5月期の業績が当初計画を超過したことを受け、最終年度となる2025年5月期の目標値を上方修正した。具体的には、連結売上高で380億円から385億円、営業利益で46億円から48.5億円、親会社株主に帰属する当期純利益で31億円から33.5億円にそれぞれ修正した。ROEは10%以上の水準を目指す。4年間の年平均成長率は、売上高で2.9%、営業利益で5.9%と堅実な計画となっている。課題は人的リソースの強化となる。建設コンサルティング業界は慢性的に人材不足が続いており、大手企業に人材が集中する傾向にあるためだ。同社はグループ各社のホームページにおける採用関連のコンテンツを大幅に刷新し、Web経由で新卒・中途入社希望者の取り込みを進めているほか、前述した人材育成・定着支援に向けた取り組みを推進することで、人的リソースを強化し、中期計画の達成を目指す。

今後の見通し

連結経営数値目標

(単位：百万円)

	21/5期 実績	25/5期 当初目標	25/5期 修正目標	CAGR (4年間)	31/5期 目標	CAGR (10年間)	特記事項
売上高	34,334	38,000	38,500	2.9%	50,000	3.8%	アライアンス推進
営業利益	3,857	4,600	4,850	5.9%	6,000	4.5%	利益率 12%
親会社株主に帰属する 当期純利益	2,784	3,100	3,350	4.7%	4,000	3.7%	ROE10% 以上

出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

なお、2025年5月期までの4年間で約40億円のイノベーション投資を実施する計画となっている。具体的には、DXによる業務プロセス改革、生産効率改善のための投資や、BCP対策（感染症対策含む）、働き方の多様化に対応した作業環境整備に係る投資、防災・減災、老朽化インフラ等国土強靱化事業に係る新技術開発のための研究開発投資、多様な人材の採用と育成のための教育・研修関連投資などが含まれる。このうち、業務プロセスのDXを実現するための新ERPシステムの開発費用やDXツールの導入費用として約18億円を見込んでいる。また、これら投資とは別枠で、M&A投資も進める予定だ。

株主還元策

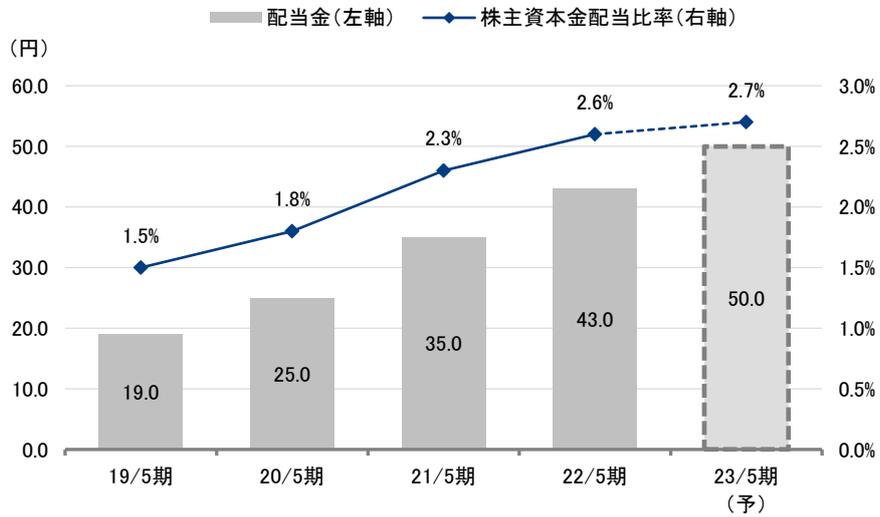
株主資本配当率3%を目安に 安定的かつ継続的な増配を目指していく方針

同社は株主への利益還元として、配当金と株主優待制度を導入している。配当金については安定かつ継続的な増配を基本方針とし、当面は株主資本配当率（DOE）3%を目安に事業環境や利益水準、配当性向等を総合的に勘案して決定する。2023年5月期の1株当たり配当金は前期比7.0円増配の50.0円と6期連続増配を予定している。DOEは2.6%の水準で、2025年5月期に向けて3%の水準を目指していくことになる。業績が中期経営計画どおりに進捗しDOEが3.0%になると仮定すれば、2025年5月期の1株当たり配当金は60円台半ばの水準まで増加するものと予想される。

また、株主優待として毎年11月末の株主に対して保有株式数に応じてQUOカードを贈呈している。具体的には、100株以上1,000株未満で1,000円分、1,000株以上5,000株未満で3,000円分、5,000株以上で5,000円分を贈呈する。

株主還元策

1株当たり配当金と配当性向



注：2020年12月に1：2の株式分割を実施。配当金は過去遡及して修正
 出所：決算短信、決算説明会資料よりフィスコ作成

重要事項（ディスクレマー）

株式会社フィスコ（以下「フィスコ」という）は株価情報および指数情報の利用について東京証券取引所・大阪取引所・日本経済新聞社の承諾のもと提供しています。

本レポートは、あくまで情報提供を目的としたものであり、投資その他の行為および行動を勧誘するものではありません。

本レポートはフィスコが信頼できると判断した情報をもとにフィスコが作成・表示したのですが、フィスコは本レポートの内容および当該情報の正確性、完全性、的確性、信頼性等について、いかなる保証をするものではありません。

本レポートに掲載されている発行体の有価証券、通貨、商品、有価証券その他の金融商品は、企業の活動内容、経済政策や世界情勢などの影響により、その価値を増大または減少することもあり、価値を失う場合があります。本レポートは将来のいかなる結果をお約束するものでもありません。お客様が本レポートおよび本レポートに記載の情報をいかなる目的で使用する場合においても、お客様の判断と責任において使用するものであり、使用の結果として、お客様になんらかの損害が発生した場合でも、フィスコは、理由のいかんを問わず、いかなる責任も負いません。

本レポートは、対象となる企業の依頼に基づき、企業への電話取材等を通じて当該企業より情報提供を受けて作成されていますが、本レポートに含まれる仮説や結論その他全ての内容はフィスコの分析によるものです。本レポートに記載された内容は、本レポート作成時点におけるものであり、予告なく変更される場合があります。フィスコは本レポートを更新する義務を負いません。

本文およびデータ等の著作権を含む知的所有権はフィスコに帰属し、フィスコに無断で本レポートおよびその複製物を修正・加工、複製、送信、配布等することは堅く禁じられています。

フィスコおよび関連会社ならびにそれらの取締役、役員、従業員は、本レポートに掲載されている金融商品または発行体の証券について、売買等の取引、保有を行っているまたは行う場合があります。

以上の点をご了承の上、ご利用ください。

■お問い合わせ■

〒107-0062 東京都港区南青山 5-13-3

株式会社フィスコ

電話：03-5774-2443（IR コンサルティング事業本部）

メールアドレス：support@fisco.co.jp